

Il gas conquista nuovi clienti

Metano e Gpl piacciono di più di benzina e gasolio. Aumentano anche nel Nord-Ovest le immatricolazioni di auto alimentate con combustibili diversi da quelli tradizionali. I motivi? Sicuramente la convenienza al momento di fare il pieno, ma anche la possibilità di sfruttare gli incentivi del Governo e la garanzia di poter circolare anche nei giorni di blocco del traffico o nelle zone a traffico limitato.

Nel primo semestre di quest'anno le vendite di vetture a gas (Gpl, metano e ibride) nel Nord-Ovest sono aumentate del 64% rispetto ai primi sei mesi del 2007: 7.145 unità contro le precedenti 4.349. L'incremento maggiore si è avuto in Liguria (+112,5%), seguita da Valle d'Aosta (107%) e Piemonte (59 per cento). Al primo posto in

Italia nel settore del metano c'è Fiat Group. Con l'offerta Natural Power su Panda, Punto, Multipla e Doblò, che da ottobre si allargherà alla Grande Punto, il Lingotto ha raggiunto nel primo semestre 2008 una quota dell'86,3% a livello nazionale con 33.990 auto (erano 25.900 nel 2007, l'81%) e uno share del 95,9% (3.557 immatricolazioni) nella macroregione.

«Il motivo principale è che è più economico di benzina e diesel - evidenzia Nicola Loccisano, presidente di Ifas Gruppo, il principale concessionario multimarca italiano, con 23 marchi commercializzati e 69 punti vendita in quattro regioni - A ciò si aggiunge la possibilità di beneficiare dei contributi del Governo. I clienti optano magari non per l'auto dei sogni

ma per un mezzo funzionale, che consenta anche di risparmiare. Dal nostro punto di vista, l'unico marchio che non risente della crisi sul nuovo è Chevrolet che, prima di altri, si è attrezzata a installare su tutta la gamma Matiz l'impianto a gas di serie».

L'altra tendenza è la richiesta di auto di piccola taglia. Ne sono la prova il successo della nuova 500 (7.800 immatricolazioni in Italia a giugno) ma anche della Smart. Che nei primi sei mesi di quest'anno nella macroregione ha incrementato del 50% le immatricolazioni rispetto al medesimo periodo dello scorso anno (da 1008 a 1512 vetture).

L'eccezione è il fenomeno Qashqai che ha spinto verso l'alto le immatricolazioni di Nissan. A livello nazionale, nel primo semestre 2008, le vendite sono cresciute del 26,19%; nel Nord-Ovest del 23,52%, per un totale di 2.463 auto immatricolate. E il merito principale è del nuovo crossover. «I dati sull'immatricolato relativi a Qashqai sono molto positivi in un periodo non facile - conferma Luigi Saracino, responsabile commerciale di Nissauto, la concessionaria Nissan per Torino e provincia - È l'effetto-riporto del consistente portafoglio ordini acquisito nel 2007 che ha visto la maggior parte delle consegne, sempre a 5-6 mesi, nella prima parte di quest'anno. Credo che il fenomeno si protrarrà nei prossimi mesi: abbiamo ancora un centinaio di Qashqai da consegnare tra agosto e ottobre. In tutto arriveremo a fine anno a circa 400-450 vetture, rispetto alle 150 del 2007. In più a settembre verrà lanciato il nuovo modello a sette posti». L'effetto-Qashqai non serve però a tenere lontana del tutto la crisi. «Non siamo un'isola felice - prosegue Saracino - il resto della gamma è in sofferenza: riscontriamo nel complesso un calo degli ordini attorno al 10% è questo è un chiaro segnale del momento difficile del mercato».

«Non sono troppo preoccupa-

to - riflette Loccisano - I risultati del 2007 sono stati fortemente influenzati in senso positivo dagli incentivi alla rottamazione. Per questo motivo abbiamo rivisto le stime di vendita, tarandole sul 2006. In proiezione a fine 2008, sul nuovo, il fatturato dovrebbe ridursi del 12-15% rispetto a due anni fa. Il calo verrà in parte compensato dall'usato grazie al quale recupereremo circa l'8 per cento».

Crollo del 20 per cento sulle immatricolazioni
Nel primo semestre calo quasi doppio rispetto all'anno scorso

Il gas conquista nuovi clienti

NORD OVEST